

بنك أبوظبي التجاري

٤ المرشد للصيرفة الإسلامية

دليل معاملات الأفراد



دليل الصيرفة الإسلامية



المحتويات



بسم الله الرحمن الرحيم

Certificate of Sharia-Compliance

This is to certify that

ADCB Key to Islamic Retail Banking - 2

offered by

Abu Dhabi Commercial Bank

Complies with generally accepted Sharia guidelines.

Signed by:
Dr Hussain Hamid Hassan
Chairman Sharia Supervisory Board
Dar Al Istithmar



Date: 29 October 2007

التعريف

هذا رابع كتيّب ثقافي يصدره بنك أبوظبي التجاري لعملائه الكرام من سلسلة برنامج التوعية العامة، والذي يرمي إلى إبراز الأبعاد الأخلاقية والتطبيقية لمفهوم الصيرفة الإسلامية. ويأتي هذا الكتيّب، من حيث الترتيب، بعد صدور كتيّبات ثلاثة وهي: (أ) المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ١، لمعالجة بعض التساؤلات الأولية – لماذا الصيرفة الإسلامية؟ وكيف تختلف عن وصيفها التقليدي؟ (ب) المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢، لعرض صيغ التمويل الإسلامية البديلة، ثم (ج) المرشد للصيرفة الإسلامية – ٣ «دليل معاملات الأفراد»، والذي أوضح طبيعة الأصول والودائع لصيرفة معاملات الأفراد، مستهلاً بإعطاء خلفية تاريخية لنظام الصيرفة الإسلامية الذي ساد في قرون الحضارة الإسلامية الأولى بدولتَي الخلافة العباسية والفاطمية.

والكتيّب الحالي امتداد لسابقه: المرشد للصيرفة الإسلامية – ٣ «دليل معاملات الأفراد»، من حيث إلقاء مزيد من الضوء على الأنشطة التمويلية لصيرفة معاملات الأفراد الإسلامية بالإضافة إلى الخدمات المصرفية المساعدة، والتي يتولّد دخلها من الرسوم المصرفية بدلاً من الفائدة الربوية. وعلى ذلك، سيتناول هذا الكتيّب عرض الأنشطة التمويلية لمعاملات الأفراد بالرجوع إلى صيغ التمويل الأساس والتي سبق تقديمها في كتيّب المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢. كما سيتم استعراض التمويل السكني والعقاري باعتبارهما من الخدمات النموذجية ذات الطلب العالي في صيرفة معاملات الأفراد.

يتضمن الكتيّب مادة تكميلية للكتيّب السابق، كما أنه يمثّل خطوة تمهيدية لمادة الكتيّب التالي حول الصيرفة الإسلامية لمعاملات الشركات. ومع العلم أن صيرفة التجزئة يمكن أن تشتمل على منتجات مصرفية خارج الميزانية، مثل خطابات الإعتماد وخطابات الضمان، إلا أنّ التفصيل حول هذه الخدمات سيكون أكثر ملاءمة في إطار دليل معاملات الشركات. وعلى ذلك، سوف يتبقّى من برنامج التوعية كتابان أخيران هما المرشد للصيرفة الإسلامية – ٥ «دليل معاملات الشركات» والمرشد للصيرفة الإسلامية – ٦ «دليل معاملات الاستثمار».

وجدير بالذكر أن برنامج التوعية العامة يهدف إلى تعميم النفع لكل من يريد التعرّف على مدى ملاءمة التمويل الإسلامي في وجه التحديات المتنامية للشركات في العالم الحديث. فنأمل أن يمتد نفعه بإذن الله ليشمل الأفراد والمدراء التنفيذيين للشركات ودور الإستثمار المؤسسي والخبراء المصرفيين وموظفي الدولة والطلاّب الجامعيين. وجدير بالذكر أن بنك أبوظبي التجاري يظل متمسّكاً بنهجه المتدرج والأكيد في تقديم منتجات إسلامية موثوقة، علماً أننا نؤمن بأهمية الوعي العام بمبادئ التمويل الإسلامي ودوره في خلق علاقة أفضل بالعملاء، ما يؤدي إلى فتح آفاق أرحب لنمو العمل في قطاع الصيرفة الإسلامية.

خدمات تمويل الأفراد

إن آلية التمويل في الصيرفة الإسلامية لمعاملات الأفراد تخضع للمبادئ التي سبق توضيحها في الكتيّب الأول: المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ١، حيث تم تصوير المصرف الإسلامي لمعاملات الأفراد على أنه يسعى لجمع أكبر كم من المدّخرات الصغيرة نسبياً لأجل الوفاء باحتياجات التمويل من قبل الأفراد والأسر وأصحاب الأعمال. ورغم أن تجربة التمويل الإسلامي المعاصرة قد برزت إلى حد كبير كبديل للنظام المصرفي الحديث، فقد تبيّن من كتيّب المرشد للصيرفة الإسلامية – ٣ «دليل معاملات الأفراد»، أن النشاط المصرفي الإسلامي قد بلغ شأناً عظيماً من الازدهار في التاريخ القديم للحضارة الإسلامية.

فالصيرفة الإسلامية تعني الإلتزام بأحكام الشريعة الإسلامية في كل ما يتعلق بالأنشطة التمويلية والإستثمارية، وعلى وجه الخصوص تحريم الربا المتمثّل في إلغاء الفائدة المصرفية وتحريم الغَرَر المتمثّل في تجنّب الشروط والعبارات المبهمة في العقود والإتفاقات مع العملاء. فالغَرَرْ في عقود البيع على سبيل المثال ينعكس في الثمن غير المحدد أو الكمية غير المؤكدة.

غير أن الصيرفة الخالية من الفائدة لا تعني أن المصارف الإسلامية تمنح القرض الحسن. بالرجوع إلى كتيّبَي: المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ١، والمرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢، يتبيّن أن البديل للربا هو الربح المشروع. لذا، تم عرض صيغ التمويل الإسلامي على أنها صيغ مدرّة للربح، بمعنى الإرتباط المباشر للمصرف الإسلامي بعمليات جلب البضائع والخدمات.

ولعلّ أكبر التحدِيات التي تواجه المصارف الإسلامية هي القدرة على تقديم التمويل النقدي خصوصاً عندما لا يحتاج العملاء إلى بضائع أو خدمات. ولمواجهة هذا التحدي، كثير من الأبحاث المعاصرة التي يقوم بها علماء الشريعة والمصرفيّون تحاول البحث عن وسائل مشروعة للوفاء بحاجة العملاء للتمويل النقدي. ومع أن البعض يقترحون أسلوب «التورّق» كبديل إسلامي للتمويل النقدي فقد تعرّض هذا الأسلوب إلى اعتراضات شرعية مهمة من قبل العديد من العلماء.

ينشأ التورّق عندما يدخل العميل في عملية مرابحة لشراء سيارة أو أي أصل آخر، لا بغرض اقتناء السيارة أو الأصل، ولكن بغرض الحصول من ذلك على النقد. وبالرغم من وجود عمليّتَين متوافقتَين مع أحكام الشريعة ومستقلّتَين عن بعضهما البعض – الأولى عملية شراء بالمرابحة من البنك، والثانية عملية بيع حال لطرف ثالث – فهنالك اعتراضان أساسيان من وجهة نظر شرعية على تحصيل النقد بهذا الأسلوب. أولاً، من حيث نيّة العميل في التحايل على عملية المرابحة بغرض الحصول على نقد حال بينما يتعهد بتسديد مبلغ أكبر للمصرف مؤجلاً. وثانياً، الاعتراض الشرعي على التورّق المؤسسي لدى العديد من العلماء، وذلك عندما يتم ترتيب أطراف عملية التورّق في صفقة واحدة بواسطة البنك تسهيلاً للتمويل النقدي، حيث تتلخص العملية عندئذٍ في عبارة «نقد لليوم مقابل نقد أكثر للغد». فهذا الإعتراض الأخير هو الذي أبداه مجمع الفقه الإسلامي في جدة وتبنّته هيئة المحاسبة والمراجعة للمؤسسات المالية الإسلامية. وتجدر الإشارة إلى أن بعض فقهاء المذهب الحنبلي، مثل الإمامَين ابن تيمية وابن القيم، يعتبرون التورّق المؤسسي محرّماً في حكم العينة.

تمويل معاملات الأفراد للخدمات الشخصية والمهنية

إن تمويل معاملات الأفراد يتوجه لتلبية نطاق واسع من الاحتياجات الشخصية والأسرية والمؤسسات المهنية ذات الحجم الصغير إلى المتوسط. فالطابع الاستهلاكي ينطبق على التمويل الشخصي والأسري، بينما ينطبق الطابع الإنتاجي على التمويل المهني. وتجدر الإشارة إلى أن هذا التصنيف المبدئي أقوى أثراً بالنسبة للصيرفة الإسلامية مقارنة بالصيرفة التقليدية، علماً أن المصارف الإسلامية تسعى لتلبية احتياجات العملاء من السلع والخدمات من خلال تقديم صيغ التمويل البديلة. فخلافاً للبديل الأوحد الذي يقدمه المصرف التقليدي لتلبية احتياجات العملاء التمويلية، مهما تنوعت أغراضها، من خلال إقراض النقد، فإن صيغ التمويل الإسلامية تتميّز بخاصيّة الاستجابة لإحتياجات العملاء الحقيقية.

أما بالنسبة للطابع الإنتاجي، فهذا نجده في صيغتَي المضاربة والمشاركة حيث لا يمكن توظيفهما لتلبية احتياجات العملاء الإستهلاكية، علماً أن عقدَي المضاربة والمشاركة يستلزمان وجود عمل تجاري مربح أو نشاط إنتاجي يمكن اقتسام ربحه بين المتعاقدين وفقاً لنسبة متّفق عليها. وبما أن التمويل الإستهلاكي لا يدرّ ربحاً، فإن المصارف الإسلامية تُقدّم هذه الصيغ من التمويل من خلال الصيغ ذات العائد الثابت مثل المرابحة والإجارة والاستصناع كما سبق توضيحها في كتيّب المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢. ويبيّن من ذلك، أن صيغ التمويل ذات العائد المتغيّر مثل المضاربة والمشاركة لا يمكن تقديمها لتلبية التمويل الإستهلاكي.

ومن جهة أخرى، ليس هنالك قيد على نوعية الصيغ الإسلامية الصالحة للتمويل المهني، سواء كانت من صيغ العائد الثابت أو المتغيّر، هذا مع تعرّض المصرف الاسلامي للمخاطر. فهذه قد تم

توضيحها في كتيّب المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢، مع التأكيد على أهمية إدارة المخاطر من الجهتَين الدينية والأخلاقية لأن المصارف الإسلامية مسؤولة عن صيانة أموال المودعين والتصرف فيها بحكمة مُتبصِّرة.

وعليه، نجد أن صيغ التمويل ذات العائد الثابت (المرابحة والإجارة والسلم والاستصناع) هي السمة الغالبة لتمويلات التجزئة الإسلامية، على الرغم من جدوى المضاربة والمشاركة بالنسبة لتمويل الأعمال المهنية والمشاريع ذات الحجم الصغير إلى المتوسط. ومع ذلك، يبدو أن هذا الاتجاه في طريقه إلى التراجع نحو مزيد من التأكيد على دور المشاركة في الأرباح والخسائر طبقاً لبرنامجَي المضاربة والمشاركة، حسبما يدلّ عليه نمو الدراسات التي تسعى لإيجاد حلول عملية ومشروعة للمشكلة العالقة حول كيفيّة التحكم في مخاطر المشاركة في الأرباح والخسائر.

أ- التمويل بصيغة المرابحة - قصير إلى متوسط المدى

إن الاحتياجات الشخصية والأسرية تتضمن قائمة غير متناهية من السلع الإستهلاكية المعمّرة غالباً، مثل (الأثاث المنزلي والأدوات الكهربائية) والمركبات مثل (السيارات والدراجات النارية) وذلك بغرض الإستهلاك. وبالمقابل، تتضمن الاحتياجات المهنية نطاقاً واسعاً من الطلب على السلع الإنتاجية المعمّرة (أثاث مكتبي وآليات إنتاجية والحواسيب وغير ذلك من الأدوات المهنية) بالإضافة إلى الطلب على المركبات لأغراض استثمارية.

وقد درجت المصارف الإسلامية على تلبية الاحتياجات المذكورة أعلاه من خلال التمويل القصير إلى متوسط الأجل بصيغة المرابحة – وهو التمويل الممتد لفترات تتراوح بين أقل من سنة واحدة إلى خمس سنوات. وكما تمّ توضيحه في كتيّب المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢، فإن صيغة المرابحة تتمثل في شراء المصرف سلعة إستهلاكية أو أصل إنتاجي لأمر العميل، فيتملّكها البنك ثم يبيعها للعميل بثمن مؤجل متضمناً التكلفة زائداً هامش ربح.

وتظل صيغة المرابحة غالباً هي الأفضل فيما إذا كانت البضائع متوفرة في السوق، وفترة التمويل لا تزيد عن الأجل القصير إلى المتوسط. ورغم أن استخدام المرابحة ليس مستبعداً عن التمويل طويل الأجل، فإن الأمر الغالب هو استخدامها في التمويل الشخصي أو المهني القصير إلى متوسط الأجل، وذلك لأن المرابحة عقد بيع يغلب عليه الأجل، مما يعني ضرورة ثبات الثمن طوال فترة السداد. وفي واقع الأمر يقتضي هذا الشرط الشرعي تعرّض تمويل المرابحة إلى تقلبات الأ سعار المستقبلية في الأجل البعيد، مما يجعل صيغة المرابحة أكثر ملاءمة للتمويل القصير إلى متوسط المدى حيث تتقلب الأسعار تقلباً يسيراً.

ومن الناحية الشرعية، يجوز أخذ ضمان لحماية مستحقات المصرف من المدفوعات المؤجلة في عقود البيع المؤجلة، مثل المرابحة، في حال تخلّف العميل عن الوفاء بها بحسَب العقد. وجدير بالذكر أن الرِهان الذي يعطيه المدين للدائن وارد ذكره في القرآن الكريم كوسيلة لضمان مستحق الدائن على المدين: «وإن كنتم على سفر ولم تجدوا كاتباً فرهان مقبوضة...» (سورة البقرة، آية: ٢٨٣).

ومع ذلك، فإن يد المصرف على الرِهان لا تعدو أن تكون يد أمانة، مما يعني عدم مشروعية الاستفادة من هذا الرِهان طالما ظلّ العميل موفياً بدفع مستحقّات المصرف حسبما هو متفق عليه. والحالة الوحيدة التي ينتفع فيها المصرف من الرِهان هي عندما يتخلّف العميل عن سداد ما عليه، فيجوز للمصرف عندئذٍ بيع الرِهان لاسترداد دَينه المستحق على العميل على أن يعود بالقيمة المتبقية من الرِهان لصالح العميل.

ب- تمويل المركبات

تتضح إجراءات المرابحة بصورة أفضل من خلال التمثيل لها بنموذج تمويل المركبات إذ إنه الأكثر رواجاً في العالم العربي والإسلامي. فالعملية تبدأ عادةً بتقديم استمارة طلب بواسطة العميل تطلب

من المصرف شراء سيارة جديدة (أو مستعملة) لأمر العميل، موجودة في معرض معيّن للسيارات أو لدى شركة معيّنة، على أن يقوم البنك بعد ذلك ببيعها للعميل بثمن، ليتم سداده خلال فترة متفق عليها، متضمناً التكلفة زائداً هامش ربح متّفق عليه. وكما هو معتاد، يتقدم العميل بفاتورة مبدئية توضح ثمن السيارة وبلد صناعتها ونوعيتها وما يستتبع ذلك من خصائص فنيّة حسبما تقتضيه استمارة الطلب.

ورغم أن استمارات طلب المرابحة تبدو متماثلة تقريباً، فالمصارف الإسلامية لها اتجاهات مختلفة من حيث نوعية المعلومات ودقة التفاصيل المطلوبة في استمارة الطلب. وعليه، فإن أساس المعلومات المطلوبة يتلّخص غالباً في: تكلفة شراء السيارة، كما توضحها الفاتورة المبدئية وحجم التمويل المطلوب وفترة التمويل وطريقة السداد.

أما المصرف الاسلامي، فيظل متمسكاً بالضوابط الشرعية من حيث شراء السيارة لحساب المصرف وتحويلها لإسمه واكتساب ملكيتها، ثم بيعها للعميل بالثمن المتفق عليه مشتملاً على التكلفة زائداً الربح المتفق عليه (بحسب ما تم توضيحه في كتيّب المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢).

غير أن المرابحة لا يمكن تقديمها بطريقة مشروعة فيما إذا تبيّن تطابق الشخصية القانونية لكل من العميل ومالك السيارة المقترح، أو تبيّن أن إحدى الشخصيتَين تتبع قانونياً للشخصية الأخرى. فمثل هذه العملية تتحقق فيها العينة المحرّمة شرعاً، لأنها في نهاية الأمر تتلخّص في عملية تسليف بفائدة ربوية دون أثر على البضاعة المطلوبة بالمرابحة.

لذا، ينبغي التوقيع على عقدَي بيع مستقلَين عند تنفيذ عملية المرابحة. الأول بين المصرف كمشترٍ للسيارة والمالك (صاحب المعرض) كبائعٍ لها. ثم يلي ذلك، توقيع عقد البيع بين المصرف كبائعٍ للسيارة والعميل كمشترٍ لها. ويستوجب على المصرف الإسلامي تعيين موظفين لاستلام السيارات بإسم المصرف ونيابةً عنه، توطئة لبيعها إلى العميل.

ومن المعروف أن المصارف الإسلامية لا يمكن أن تدخل في إلتزام مالي بالمرابحة إلا بعد تقصّي ملاءمة الإئتمان للعميل والحصول منه على ضمانات مناسبة لسداد أقساط المرابحة. فالتحليل الإئتماني ليس متوافقاً فقط مع أحكام الشريعة بل هو أمر مرغوب فيه، لأن أخذ الحذر والحيطة من تبديد الموارد المالية مقصد شرعي معتبر، ومن ثم، يكون الحرص على الحد من حالات إخلال العملاء بالوفاء بإلتزاماتهم مطلباً شرعياً في عمليات التمويل الإسلامي.

كما ينبغي الكثير من التنبّه عند مقارنة هامش ربحية المرابحة مع سعر الفائدة السائد في السوق، إذ ليس من المستبعد أحياناً أن يكون هامش ربحية المرابحة أعلى من سعر الفائدة في عمليات تمويل مماثلة لدى أي مصرف تقليدي آخر. ومع ذلك، لا يمكن أن يؤخذ هذا دليلاً على أن التمويل الإسلامي أعلى تكلفةً من التمويل التقليدي، لأن هامش المرابحة لا يجوز تعديله بعد التعاقد عليه حتى في حالات التخلّف عن السداد بينما يسهل تعديل سعر الفائدة لمعاقبة التخلّف عن السداد أو تأخّره.

ج- التمويل بصيغة الإجارة – متوسط إلى طويل المدى

كبديل للمرابحة، يمكن للمصارف الإسلامية تلبية احتياجات عملائها من الأفراد من خلال صيغة الإجارة (باعتبارها الصيغة الإسلامية البديلة لخدمة التمويل التأجيري في المصارف التقليدية ولكن ضمن ضوابط شرعية سبق توضيحها في كتيّب المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢. وأهم ميزة تمتاز بها الإجارة بالنسبة للمصرف هي إمكانية الحفاظ على ملكية الأصل المستأجر، مما

يوفّر عقد الإجارة قابلية التعديل بسبب المؤثرات الخارجية (مثل ارتفاع معدل التضخم المالي)، خلافاً لعقد المرابحة وغيره من صيغ التمويل الإسلامي القائمة على عقود البيع.

وعليه، فإن مدفوعات الإجارة لا يمكن تعديلها خلال فترة التأجير الجارية، وإن أمكن تعديلها قبل بداية فترة التأجير. لذا، فمن الممكن للمؤجر (مالك الأصل) التفاوض مع المستأجر حول معدل جديد للإجارة، قبل يومَين مثلاً، كلما تقرر الدخول في فترة تأجير جديدة مع المستأجر. فهذه هي المرونة التي تجعل معدل الإجارة قابلاً للتعديل إزاء تغيّرات الثمن المستقبلية ومن ثم يكون ملائماً للتمويل متوسط وطويل المدى.

وبمقارنة عقدَي الإجارة والمرابحة، يلاحظ أن المرونة المذكورة أعلاه في عقد الإجارة يمكن مقابلتها بمخاطر الملكية التي لا وجود لها في عقد المرابحة. لذا، فإن المفاضلة بين هذين العقدَين ليست دائماً سهلةً، وهذا قد يفسّر تفضيل المرابحة على الإجارة من قبل بعض المصارف الإسلامية بالنسبة لتقديم التمويل متوسط المدى.

ومخاطر الملكية في واقع الأمر هي نقطة الإفتراق بين التمويل التأجيري التقليدي وتمويل الإجارة الإسلامية. وكما تم توضيحه في كتيّب المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢، يظل المؤجر مسؤولاً عن ضمان استمرارية المنفعة من الأصل لكامل فترة التأجير، وهذا هو الذي يعبّر عنه بمسؤوليات الصيانة والتأمين من جانب المؤجر، وبدون ذلك لا يتحقق التوافق الشرعي لعقد الإجارة.

د- التمويل السكني والعقاري

خير مثال لتطبيق الإجارة في الصيرفة الإسلامية لتمويل الأفراد نجده في التمويل السكني حيث تستخدم الإجارة بديلاً عن صيغة التسليف العقاري التقليدية. وفي الوقت الراهن هنالك العديد من صيغ الإجارة التمويلية المختلفة التي تستخدمها المصارف الإسلامية، أشهرها صيغة «الإجارة والإقتناء».

في هذه الصيغة يقوم البنك، بوصفه المؤجر، بمنح «تعهد بالبيع» من طرف واحد إلى العميل، بوصفه المستأجر، وذلك بعد التوقيع على عقد الإجارة، فيعطي هذا التعهد خياراً للمستأجر بشراء الأصل من المؤجر بثمن معيّن (ثمن رمزي في الغالب) بعد انتهاء عقد الإجارة، شريطة وفاء المستأجر بكافة إلتزاماته المرتبطة بعقد الإجارة.

ويمكن الدخول في عقد الإجارة والإقتناء، كما هو معرّف أعلاه، فيما بين المصرف بوصفه المؤجر والمالك للمسكن (أو الأصل العقاري)، والعميل بوصفه المستأجر والمشتري المحتمل للمسكن (أو الأصل العقاري). والمفهوم هنا هو الدخول في إتفاقية تأجير قابلة للتجديد حيث يقوم المصرف بتأجير مسكن يمتلكه (أو أصل عقاري) إلى العميل لعدد محدد من السنين (مثلاً عشرين سنة)، مع المنفعة المضافة للعميل حيث يمكنه شراء المنزل بثمن رمزي بعد نهاية عقد التأجير.

ومن ناحية أخرى، يمكن الجمع بين الإجارة والمشاركة المتناقصة لصياغة تمويل شرعي بديل لنظام التمويل العقاري التقليدي. في هذه الصيغة البديلة، تبدأ المعاملة بوجود ملكية مشتركة بين المصرف والعميل بما يُعرَف باسم «الملكية المشتركة» (مثلاً: للمصرف ٩٠٪ وللعميل ١٠٪ من ملكية المسكن المعيّن). وعلى ذلك، سوف يتعلّق عقد الإجارة في المسكن بحصة الـ ٩٠٪ الشائعة. وخلال فترة الإجارة، وكلما تجدد العقد، يشتري العميل جزءاً صغيراً من حصة المصرف، مما يجعل المدفوعات الدورية مشتملةً على عنصرَين أساسيَين: أجرة على الحصة الشائعة التي يمتلكها المصرف في المسكن، وشراء جزئي حال من حقوق ملكية المصرف وفقاً لإتفاقية خاصة بذلك. وبهذه الطريقة، يتم انتقال ملكية المسكن بالتدريج من المصرف إلى العميل وهو مضمون فكرة المشاركة المتناقصة.

الاستصناع والسلم: التمويل الصناعي والزراعي

لقد تمّ عرض صيغتَي السلم والاستصناع سابقاً في كتيّب المرشد الرئيس للصيرفة الإسلامية – ٢. فصيغة السلم تتعلّق خصّيصاً بتمويل مشاريع الأعمال الزراعية أو غيرها من الموارد الطبيعية، بينما عقد الاستصناع أكثر تعلّقاً بتمويل الأعمال الصناعية. وتشترك الصيغتان في خاصيّة تأجيل تسليم السلع/ الأصول لفترة محددة في المستقبل وتعجيل الثمن، إما بالكامل (كما في السلم) أو جزئياً (كما في الاستصناع).

وبخلاف عقدَي المرابحة والإجارة اللذان يُسهّلان اقتناء السلع الإستهلاكية أو إنتاج الأصول، فالحاجة إلى عقدَي السلم والاستصناع تتمثل في الحاجة إلى رأس مال نقدي لتمويل عمل إنتاجي معيّن. غير أنها ليست عملية تبادل «نقد حال بأكثر منه آجلاً»، كما هو معروف في عمليات التسليف بالفائدة الربوية، وإنما تبادل «نقد حال بسلع مربحة آجلاً». لذا، فإن الدافع بالنسبة للمصرف الإسلامي للدخول في عقد السلم أو عقد الاستصناع هو توقع التصرّف بطريقة مربحة في سلع مستقبلية. وبالفعل، لقد حققت المصارف الإسلامية خبرة واسعة في تكوين عقود السلم/ والسلم الموازي والاستصناع/ والاستصناع الموازي لتمويل معاملات الأفراد على نطاق واسع من الأنشطة الاقتصادية للمشاريع الصغيرة ومتوسطة الحجم.

في حالة عقد السلم، تبدأ العملية غالباً بتقديم العميل طلباً يحدد فيه كمية ونوعية المورد الزراعي أو الطبيعي المقترح إنتاجه، والفترة اللازمة إلى وقت تسليم المنتج، وثمن بيع المنتج الحال مستقبلاً الذي يقترح العميل تسليمه. ويتحدد مبلغ رأس المال الكلي المطلوب من قبل العميل بعملية ضرب الثمن المقترح في كمية الإنتاج المتوقعة.

ومن ثم، يُجري المصرف دراسة الجدوى حول التمويل المطلوب، وهي تشتمل على تحليل إئتماني لقدرات العميل المهنية ولسجلّه السابق ومدى مصداقيته، للوصول من ذلك إلى توقع معقول للثمن المستقبلي واختيار مسار معيّن لتحقيق الربح من هذه العملية. ومن هنا، تبرز الحاجة للدخول في عقد سلم موازي كمسار مناسب لحصول المصرف على الربح من عقد السلم الأصلي. وفي السلم الموازي لا يجوز للمصرف الرجوع إلى سلعة السلم في العقد الأصلي، وإنما يتحمّل المصرف المسؤولية الكاملة في تسليم سلعة السلم الموازي حتى وإن تخلّف العميل عن تسليم سلعة السلم الأصلي.

من جهة أخرى، فإن خدمة المعاملات في صيغة الاستصناع، تتمثّل غالباً في كونها وسيلة لتسليم منتج صناعي للعميل (عقار أو معدات). وعلى ذلك، تبدأ العملية عادةً من العميل بإعطاء بيان تفصيلي مشتملاً على المواصفات الفنيّة المطلوبة في الأصل الصناعي موضوع العقد المقترح والمُصنِّع المقترح، والفترة اللازمة حتى وقت التسلّم النهائي للمنتج والمبلغ الكلّي لرأس المال المطلوب وجدول التمويل المقترح.

وكما هو الحال في عقد السلم، سوف يُجري المصرف دراسة للجدوى حول تمويل الاستصناع المقترح. ولكن، بما أن عقد الاستصناع ينتهي بتسليم منتج صناعي للعميل، فإن عقد الاستصناع الموازي سيكون هو الوسيلة للحصول على المنتج المطلوب بغرض تسليمه للعميل. لذا، يتمثّل عقد الاستصناع الموازي في علاقة تعاقدية بين المصرف كمشترٍ للمنتج والمُصنِّع كبائع له. ويجب ملاحظة أن العميل ليس طرفاً في عقد الاستصناع الموازي، وعلى ذلك، لا يتحمّل أي مسؤولية تجاه المُصنِّع، كما يجب أن لا تكون هناك أي مرجعية متبادلة بين عقدَي الاستصناع.

ويلاحظ أن مسؤولية المصرف إزاء العميل، وتجاه الجودة التقنيّة للمنتج، إضافة إلى تحمّل النزاعات عالية الحساسية حول المنتجات الصناعية، تضع عبئاً كبيراً على المصرف لمتابعة العملية الإنتاجية وضمان جودة المنتج وفقاً للمواصفات الفنيّة التي تم التعاقد عليها. فالنهج الأمثل لأداء هذه المسؤولية يقوم على وضع خطة مرحلية لعملية الإنتاج مع تعيين مؤسسة استشارية فنيّة لمتابعة العمل الإنتاجي وإصدار شهادة جودة تكون مقبولة للعميل.

الخدمات المساعدة في صيرفة معاملات الافراد

إن العمل التقليدي في تسليف النقد لم يعد هو المحدد التنافسي في مجال صيرفة معاملات الأفراد، وذلك بسبب تحرّر سعر الفائدة وظاهرة التراجع الرقابي عن القطاع المالي – بمعنى إعطائه مزيداً من الحرية وقليلاً من الرقابة المركزية. وقد آل الأمر إلى زيادة التنافس حول تقديم الخدمات المدرّة للرسم المالي بدلاً من التنافس التقليدي حول الفائدة. لا شك أن آلية صيرفة معاملات الأفراد ستظل كما هي، باعتبارها قبول الودائع وتقديم التمويل، ولكن النشاط الابتكاري في مجال الخدمات الإضافية المساعدة في صيرفة معاملات الأفراد هو الذي يسود حالياً في مجال صيرفة معاملات الأفراد.

وكما هو واضح من المسمّى، فإن الخدمات المساعدة تشتمل على نطاق واسع من الخدمات الإضافية التي لا تتعلّق مباشرة بعملية تمويل أو قبول ودائع، مثل إصدار الشيكات السياحية وتبادل النقد الأجنبي والحوالات المصرفية وصناديق الأمانات وإصدار بطاقات السحب المباشر وغيرها... ورغم التنوع الواسع لهذا النوع من الخدمات، فهي جميعها تشترك في خاصية واحدة وهي أنها مدرّة للرسم المالي بدلاً من الفائدة الربوية. والمعيار القاطع للتفرقة بين هذين النوعَين من خدمات صيرفة معاملات الأفراد هو أن الرسم المالي يقدّم في مقابل خدمة مصرفية معيّنة بينما الفائدة الربوية ثمن للوقت المرتبط بتسليف النقد.

إن ظاهرة تحوّل نقطة التركيز من الفائدة إلى الرسم المالي بلغت مرحلة متقدّمة في الصيرفة الإسلامية، نظراً إلى أن تحريم الفائدة يعدّ من أهم مبادئ الصيرفة الإسلامية. وبالنسبة لمشروعية الرسم المالي من وجهة نظر أحكام الشريعة الإسلامية، يكفي التأكد من طبيعة الخدمة المصرفية التي يتم تقديمها إلى العميل. وكقاعدة عامة، يمكن للمصارف الإسلامية تقديم معظم الخدمات المصرفية التقليدية باستثناء القليل منها التي تتعارض أو تتنافى مع أحكام الشريعة الإسلامية وتحتاج إلى الكثير من الضوابط الشرعية حتى يمكن قبولها.

مشروعية رسوم معاملات الصيرفة الإسلامية

إن الأحكام الفقهية الخاصة بمشروعية الخدمات المصرفية تقع خارج نطاق هذا الكتيّب التنويري، إذ يتم مناقشتها بتوسع في المجامع الفقهية المعاصرة. كما أننا لا نهدف إلى استعراض كل الخدمات المصرفية المساعدة التي تقدمها صيرفة معاملات الأفراد، وإنما نهدف إلى تسليط الضوء على أهم المبادئ التي تحكم مشروعية الرسم المالي في الصيرفة الإسلامية.

والمبدأ الأساسي هو أن الرسم المالي جائز شرعاً إذا كانت الخدمة التي يقدمها المصرف الإسلامي حلالاً، وكان إنتاجها يتضمن بذل جهد بشري (بدني أو ذهني) مع إمكانية استخدام مواد مساعدة (مثل الأوراق والطاقة الكهربائية والمباني المستأجرة... إلخ). ومن ثم، يمكن فرض رسوم مالية لتغطية كلفة العمل البشري والمواد المستخدمة في عملية إنتاج الخدمة المعيّنة. ومن المعتاد التعبير عن أجور العمل بمعدلات زمنية لأن الإنتاج يحتاج إلى وقت، لذا، من الممكن كذلك التعبير عن الرسوم المالية المصرفية بمعدلات زمنية بالنسبة للمدة المطلوبة لإتمام إنتاج وتسليم الخدمة المعيّنة (مثلاً، أسبوعياً أو شهرياً).

أ- رسوم الوكالة

الوكيل في الفقه الإسلامي هو المفوّض بالعمل نيابة عن العميل الأصيل مع الأهلية التامة للتصرّف بإسمه في العديد من المجالات. وعلى ذلك، فإن رسوم الوكالة مشروعة طالما أن الخدمة المطلوبة مشروعة. وخير مثال على الخدمات المصرفية المشروعة هو خدمة الوكالة، حيث يعرض المصرف إمكانية قيامه بأنشطة معيّنة نيابة عن عملائه (مثلاً، إدارة صندوق استثماري).

ولكن ينبغي التنبّه إلى أن عمل الوكيل منوطٌ فقط ببذل «أفضل جهد ممكن» بمعنى أن الوكيل ليس ضامناً للنتيجة المرجوّة من قبل العميل الأصيل، فيما عدا حالات سوء التصرّف أو الإهمال إن كان مثبتاً. وفي ذلك اختلاف جوهري عن مفهوم الوكالة المتبّع في كثير من حالات الصيرفة التقليدية حيث يتعهّد الوكيل بعدم تحميل العميل الأصيل أي مخاطر، مع ضمان النتيجة المرجوّة له.

ب- رسوم التمويل

إن الرسوم المالية مقابل معالجة المعاملات المالية الإسلامية وتوثيقها نماذج جيدة لخدمات الصيرفة الإسلامية المدرّة للدخل حتى ولو كانت الخدمة تقديم قرض حسن. هذا ما أجازه العديد من الفقهاء، فمثلاً، مجمع الفقه الإسلامي بجدة (١٦/١٠/١٩٨٦، دورة عمّان) قد أفتى بجواز فرض رسوم مالية مقابل المعالجة الإدارية لخدمة القرض الحسن مع ضرورة التنبّه إلى أن أي زيادة على التكلفة الإدارية تكون ربا محرّماً. وعلى ذلك، إذا تراكمت لدى المصرف زيادات من هذا القبيل عند نهاية فترة مالية معيّنة (سنوياً أو ربع سنوياً) فينبغي صرفها في أوجه الخير.

إن مثال القرض الحسن يساعد كثيراً على توضيح الفرق بين الرسم المالي (كما هو معرّف أعلاه) والفائدة الربوية، نظراً إلى أن الفائدة الربوية ثمن للوقت، وهي مُبغضَة شرعاً، بينما الرسوم المالية تقابل عملاً بشرياً أو كلفةً مادية. هذا مع العلم بأن القرض الحسن ليس جائزاً فقط من الناحية الشرعية، وإنما هو من أعمال الخير المرغوبة. ولكن تقديم القرض الحسن يتضمن تكاليف مادية وبشرية مهمة ينبغي الاعتراف بها وحسن تغطيتها حتى يكون من الممكن تأسيس هذه الخدمة ومواصلة تقديمها إلى مستحقيها.

ج- رسوم خطابات الضمان

خطاب الضمان المصرفي وثيقة يصدرها المصرف لأمر العميل ولمنفعة طرف ثالث (حكومة ومورّد بترول... إلخ). وفي أساسه التأمين لطرف ثالث أنه في حالة عجز العميل عن الوفاء بما هو متفق عليه مع ذلك الطرف (مثل إتمام العمل لمشروع بنية تحتية، أو سداد ثمن مؤجل إلى مورد) فإن المصرف سيتولى تعويض الطرف الثالث بما لا يتجاوز مبلغاً محدداً من المال.

فهذه الخدمة جائزة شرعاً كعمل خيري، إذ يشار إليها فقهاً بمفهوم الكفالة، مع العلم أن الموقف الفقهي السائد للكفالة هي أنها من عقود الإرفاق مما يعني عدم جواز الأجر عليها. ورغم ذلك، كما في القرض الحسن، هناك كلفة بشرية ومادية ترتبط بتقديم هذه الخدمة. لذا، يجوز للمصارف الإسلامية تغطية الكلفة المرتبطة بتقديم خطابات الضمان مع تجنّب أي زيادة فوق ذلك، علماً أن تقدير هذه الكلفة وما تتضمنه من تكاليف مباشرة وغير مباشرة تحتاج إلى دقة خاصة.

د- رسوم البطاقات الصادرة من المصرف

إن ما تشهده الأسواق الغربية من نمو متسارع في بطاقات الإئتمان وبطاقات الخصم المباشر وبطاقات الرسوم يفرض على المصارف الإسلامية العمل على تقديم خدمات مماثلة للمستهلك المسلم. وقد أثار هذا الأمر وجهات نظر متباينة بين العلماء ليس فقط من حيث التوافق الشرعي وإنما كذلك من حيث الموقف الأخلاقي إزاء البذخ الإستهلاكي المعاصر. فمن وجهة نظر الكثير من المراقبين، فإن النمو المتسارع لبطاقات الإئتمان/الخصم المباشر يسهم في ترسيخ ثقافة البذخ والتي تنطلق بأفراد المجتمع نحو آفاق لا متناهية من المديونية.

ومع ذلك، هناك العديد من المزايا لبطاقات الإئتمان/ الخصم المباشر، إذ إنها تريح الناس من عناء حمل النقود وتيسّر لهم وسائل الدفع للمتاجر ووكالات السفر والفنادق والمطاعم وغيرها...

هذا في حد ذاته تطوّر كبير في الصيرفة الحديثة. وتجدر الإشارة هنا إلى وظيفة كل من الصك والسفتجة (الكمبيالة - الحوالة) في العصور الإسلامية الأولى حيث كانت تستخدم خصّيصاً لتجنّب مخاطر السفر بالنقود. فذلك يعني أن مبدأ حمل البطاقات بدلاً من النقود ليس غريباً على العصور الإسلامية، وكل ما يجب ضمانه هو التقيّد بمبادئ الشريعة. لا نملك في هذا الكتيّب التعريفي أكثر من إعطاء نبذة توضيحية موجزة عن بطاقات الإئتمان والسحب والرسوم كما تم تطويرها في العالم الحديث. بالنسبة لبطاقة الإئتمان، فهي مبنية على فكرة الإقراض التقليدية بمعنى أن حامل البطاقة يكون مقترضاً مبلغاً من المال بسعر الفائدة الربوية كلما استخدم هذه البطاقة للسحب من مواقع السحب الآلي أو لشراء السلع والخدمات. من الواضح أن بطاقة الإئتمان كما تم تعريفها غير جائزة شرعاً ولا يمكن للمصارف الإسلامية إصدارها.

من ناحية أخرى، تتميّز بطاقة الخصم بأنها وسيلة مباشرة للسحب من الحساب الجاري الخاص بالعميل، كلما استخدمت في مواقع السحب الآلي أو لشراء السلع والخدمات. فهذا جائز طالما أنه لا يقتضي عمليات إقراض أو اقتراض، ومن ثم، يجوز للمصارف الإسلامية إصدار بطاقات السحب مقابل رسوم مالية. ومن الملاحظ أن بطاقات الخصم تتحول إلى بطاقات إئتمان إذا كان الحساب الجاري لحاملها يتضمن خدمة كشف الحساب (السحب على المكشوف) بسعر الفائدة وهي خدمة معتادة في المصارف التقليدية.

وبصفة عامة، تصبح أي بطاقة مصرفية (إئتمان أو خصم أو رسوم) غير مقبولة شرعاً فيما إذا اقتضت فرض فائدة ربوية بسبب تأخر الدفع أو كشف الحساب، وهذا ينطبق على جميع المراحل بدءاً من التقدم بطلب البطاقة واستخدامها وحتى انتهاء فترة صلاحيتها. لذلك، لا يُعذر من يتقدّم بالطلب لمثل هذه البطاقة بدعوى أنها حلال، لمجرّد حسن النيّة، مع إلتزام الشخص وحرصه على عدم كشف الحساب أو أخذ الإئتمان، إن كان ذلك بالفائدة الربوية، وإنما فقط لتسهيل الدفع محلياً أو خارجياً. وجانب الاعتراض الشرعي هنا يتعلق بوجود شرط غير مقبول شرعاً في اتفاقية البطاقة.

ولا مانع لدى المصارف الإسلامية من إصدار بطاقات الرسوم تحت شروط خاصة، علماً أن بطاقات الرسوم تمنح لفترة الإئتمان قصيرة من الزمن، عادة في حدود شهر واحد يمكن خلالها لحامل البطاقة أن يسحب مبالغ نقدية أو يشتري سلعاً. والمصرف الإسلامي المصدر لمثل هذه البطاقة يفرض رسوماً وليس فائدة ربوية.

أما في حالة التأخّر عن دفع الالتزام المالي المرتبط ببطاقة الخصم أو بطاقة الإئتمان، فمن حق المصرف الإسلامي تحصيل مبلغ مقابل تأخّر السداد من العميل، ليتم إنفاقه في بند خيري. وهذا ينطبق على تأخّر السداد بالنسبة لسائر صيغ التمويل الإسلامية الأخرى ما عدا القرض الحسن حيث يتعهّد العميل بدفع تبرّع مقابل تأخير السداد. وقد وجدتها المصارف الإسلامية وسيلة ناجعة للحد من ظاهرة المماطلة في دفع المستحقّات. إن التبرّع في مقابل التأخّر له مبرر آخر وهو وقوع المصرف الإسلامي فريسةً للكثير ممن يحاولون استغلال عدم قدرة المصرف الإسلامي على فرض فوائد تأخير. ومع أن المبلغ المفروض في الإجراء المذكور أعلاه يشبه فائدة التأخير لكن ينبغي التنبّه إلى أن المصرف الإسلامي لا يحقق منه ربحاً، وإنما لسد ذريعة تأخير الدفع، وإنه لولا المحاولات المستمرّة لاستغلال عدم مقدرة المصارف الإسلامية على فرض فائدة تأخيرية، ما كان لهذا التبرّع أن يبصر النور أو يُفرض في المقام الأول.

الخلاصة

يُعتبَر هذا الكتيّب امتداداً لسلسلة المرشد الثقافية التنويرية، وكذلك استكمالاً لكتيّب المرشد للصيرفة الإسلامية – ٣ «دليل معاملات الأفراد»، إذ يتركّز على خدمات الصيرفة الإسلامية لمعاملات الأفراد لتلبية احتياجات الأشخاص والأسر ومؤسسات الأعمال المهنية إلى جانب الخدمات المصرفية الإضافية المساعدة. وقد تبيّن أن تقسيم خدمات صيرفة معاملات الأفراد إلى شخصية/ مهنية له أثر أكبر بالنسبة للمصارف الإسلامية منها إلى المصارف التقليدية، هذا لأن صيغ التمويل الإسلامي هي الأكثر استعداداً لتلبية الاحتياجات الحقيقية للأفراد مقارنة بالمصارف التي تقدّم قروضاً ربوية.

وقد تم توضيح دور الخدمات المساعدة في المصارف الإسلامية بالرجوع إلى فقه الرسوم المالية. وفي المقام الأول، ينبغي أن تكون الخدمة مشروعة ويتطلّب إنتاجها بذل جهد بشري (بدني أو ذهني) إلى جانب استخدام مواد مساعدة (مثل الأوراق أو الطاقة الكهربائية أو تأجير المباني). وعلى ذلك، يمكن فرض رسم يغطّي تكلفة العمل البشري والمواد المستخدَمة في عملية إنتاج هذه الخدمة. وقد تم استعراض رسوم الوكالة ورسوم التمويل ورسوم الضمان بناءً على القاعدة المذكورة أعلاه. وبالمثل، تم النظر في رسوم بطاقات الإئتمان وبطاقات السحب وبطاقات الرسوم لإلقاء الضوء على أهم الاعتبارات الشرعية التي تحكم إصدار هذه البطاقات.